

Viega Megapress S XL

Stellt alles andere in den Schatten:
Große Dimensionen bis zu 80 %
schneller installiert.

IFH/
Intherm
10.-13.04.18
Halle 7
Stand 7.027



viega.de/Megapress

Die kalte Presstechnik für große Dimensionen

Mit der Verpressung von dickwandigen Stahlrohren hat Viega Megapress bereits das Unmögliche möglich gemacht. Nun wurden das System und damit die Möglichkeiten noch einmal erweitert. Ob 2 ½, 3 oder 4 Zoll – mit Megapress S XL können ab sofort auch große Dimensionen kalt verpresst werden. Beste Voraussetzungen für die Installation von industriellen Anlagen wie z.B. Kaltwassersätzen, bei denen diese Dimensionen unumgänglich sind. Der ebenfalls neue Pressgun-Press Booster, ein spezieller Kraftverstärker für die Viega Pressmaschinen, sorgt dabei für die nötige Power während der Verpressung sowie eine bis zu 80 % schnellere und 100 % sichere Verbindung dieser drei neuen Dimensionen. **Viega. Höchster Qualität verbunden.**

viega

Solide ist nicht langweilig, sondern gesund

Wie substantiell ein Thema, eine Idee, ein Unternehmen oder sogar eine ganze Branche tatsächlich ist – das lässt sich nicht anhand der Lautstärke oder Farbigkeit des Auftritts beurteilen. Viel entscheidender ist, wie sich das Thema, die Idee, das Unternehmen oder sogar die ganze Branche über eine Zeitachse bewährt.

Die **SHK Essen** hat eindrucksvoll unterstrichen, wie substantiell und nachhaltig unsere SHK-Branche aus diesem Betrachtungswinkel ist. Auf Hersteller-Seite wie im Fachhandwerk, hier also: den Besuchern. Die neue Tagesfolge zahlte dabei (wenn auch noch nicht wirklich angekommen) genauso auf die kontinuierliche Weiterentwicklung der Fachschiene ein wie beispielsweise die diversen Initiativen der Fachverbände, die auf der SHK Essen den Bogen von einer qualitätsorientierten Endkundenansprache über die qualifizierte Nachwuchs- und Mitarbeiterwerbung bis hin zur stärkeren Digitalisierung der Verbandsleistungen (und damit des Handwerks schlechthin) spannten.

Das alles war vielleicht nicht laut, nicht besonders „spektakulär“, schon gar nicht marktschreierisch – aber schaffte es stattdessen, ohne brüllendes „Bling-Bling“ einfach über die Inhalte und die damit verbundene Perspektive zu überzeugen. Und ist vielleicht auch genau deswegen einer der Gründe, warum unsere Branche nach wie vor mit prallvollen Auftrags-

büchern und pumperlgunden Renditen unterwegs ist – und das jetzt bekanntlich schon seit Jahren.

Im Gegensatz übrigens zu bestimmten „Wettbewerbern“, die ebenfalls schon seit Jahren regelmäßig eine pralle Finanzspritze als „venture capital“ erhalten, sagen wir mal im November 2017 so runde 21 Millionen – um nur ein paar Wochen später dann doch etwa zehn Prozent der Mitarbeiter zu entlassen. Für die 21 Mio. muss ein typischer Handwerksbetrieb, also Heizungsbauer Müller mit seinen 5 bis 9 Leuten aus Kiepenburg oder so, lange stricken. Und sein Betrieb ist auch nicht so schlagzeilenträchtig wie die „start ups“, die glauben, sie könnten mal eben den Kern einer ganzen Branche komplett neu erfinden, nur weil sie das Internet als Vertriebskanal besetzen.



Denn solides, langsames Wachstum ist am Ende des Tages letztlich doch deutlich gehaltvoller...

Meint Ihr

Eckhard Martin